
一個橘子

20 分鐘談判練習：每隊藏一個事實

兩隊都要這個橘子。誰也沒問「用來幹嘛」——差的就是這一問，課文全在這缺口裡。

你上一次真刀真槍的分歧——
有沒有人問過對方要它【幹什麼
用】？

開局設定

- 兩隊、一個真橘子、兩張隔得足夠遠、聽不見彼此的桌子。
- 每隊一張機密簡報——上面只寫半個真相。
- 八分鐘，談出一份【寫下來的】協議。到點沒協議：兩隊都一無所獲。

兩張簡報上寫了什麼（反思引導才揭曉）

- A 隊：給咖啡店現榨果汁——橘皮對他們毫無用處。
- B 隊：要橘皮烤橙子蛋糕——果肉對他們毫無用處。
- 兩張卡都不提對方的需要。這就是設計。

現場通常會發生什麼

- 第一分鐘就有人錨定「對半分」——平分看起來是那麼體面。
- 藏起來的事實，只有當有人向【對面】提問時才會浮出水面。
- 揭曉那一刻：問過問題的兩隊各取所需全須全尾；掰半的那隊，真的只剩一半。

三種常見翻車，各配一條救援

- 第一分鐘就錨死「對半分」→ 當場不救援。過早的平分是反思引導的主展品。
- 有隊謊報自己的簡報→ 這個遊戲裡合法；記下來，反思引導第五問就是它。
- 兩邊都僵著沒人開口→ 第五分鐘宣佈：「接下來三分鐘，可以提問，被問必答。」

揭曉時問三個問題

- 一、頭兩分鐘：你們隊開局甩出來的是要求，還是問題？
- 二、哪一隊問了「你要它來幹什麼」？這一問值多少錢？
- 三、「對半分」在揭曉前一直顯得天經地義——它實際讓你們丟了什麼？

前後測

- 發簡報之前填：六行測的是你平時處理分歧的方式——答平時。
- 反思引導之後填：同樣的六行，答的是剛談完的這一場。
- 六行裡有三行反向計分——「對半分」的錨定就是其中之一。

資訊就是談判桌上的籌碼。

對半分是公平，不是划算。

一個橘子，剛好證明它們是兩回事。

裝進一個問題

- 下一次還價之前：先問一句對方要它來幹什麼。
- 你的一週裡，藏在哪個抽屜裡的互補資源——編制、預算行、那個共享的工程師？

列印簡報卡・談八分鐘・兩張卡當眾讀一遍

談立場的，掰一半；問利益的，兩邊都完整地走出來。

把這個文件夾帶走



掃碼拿數字版——列印套件、線上表單與 AI 代理檔案。把連結換成你自己的 QRCode-AI 碼或 FormLM 地址。